

Rosenthal i l'Efecte Pigmalión

En psicologia s'anomena 'efecte Pigmalión' un curiós exercici de profecia autorealitzada [self-fulfilling prophecy], portat a efecte per Robert Rosenthal (1933) i Leonore Jacobson, primer amb estudiosos de la conducta dels ratolins i després amb professors de la Oak School, (Califòrnia) i publicat l'any 1968 amb el títol de 'Pigmalión a l'aula'. Es tractava de mostrar que una prèvia bona opinió sobre un grup o sobre un individu és capaç de millorar el rendiment d'aquest individu.

El sociòleg Robert Merton ja havia observat l'any 1932 com un rumor sense fonament sobre la manca de solvència d'un banc havia estat causa que, efectivament el banc s'arruïnés i fou el primer a parlar de 'self-fulfilling prophecy'. Això vol dir que si una situació és percebuda per un grup com a real, aquesta situació acabarà tenint efectes reals. És el significat que es dóna a un fet (i no el fet real) el que té conseqüències sobre el pensament i l'acció dels individus.

'Pigmalión', a més de ser un mite grec –un rei de Xipre que s'enamora de l'estàtua de Galatea fins demanar a Afrodita que la faci humana per poder-s'hi casar– és el títol d'una comèdia de George Bernard Shaw (1913) en què un professor de fonètica, Henry Higgins, converteix una pobra florista de barri, Eliza Doolittle, en tota una dama, només per efecte d'ensenyar-li a parlar de manera adient, amb el to de veu de la classe alta. Doncs bé, Rosenthal afirmava que els mestres, o les persones que tenen algun poder són susceptibles d'actuar com Pigmalión. Expressar en públic una opinió favorable a algun grup o individu o idea és capaç de transformar o d'augmentar objectivament l'autoconcepte que havia interioritzat aquest grup o individu.

Rosenthal va provar primerament amb dos grups de 6 ratolins de laboratori triats a l'atzar entre els quals no hi havia cap diferència objectiva. Aconseguí fer creure a un grup d'estudiants de psicologia que la selecció dels ratolins s'havia fet d'una manera extremadament severa i que el primer grup de 6 donaria uns resultats excepcionals en proves de laberints (com les que en aquella època havien posat de moda els behavioristes). Els explicà també que el segon grup, en canvi, no tenia res d'excepcional i que n'esperava resultats mediocres. Doncs bé, efectivament va resultar que el primer grup de ratolins donà molt millor resultat que el segon. Fins i tot alguns ratolins del grup 2 ni tan sols van arribar a començar proves en laberint. L'explicació és molt simple: com que el primer grup de 6 'havia de ser' molt intel·ligent, els estudiants motivaven els ratolins i els mostraven com passar proves. A la inversa, el grup que cuidava el segon grup de 6 'sabia' que els seus ratolins eren poc espavilats i no els havien motivat.

El mateix va passar quan Rosenthal simulà passar un test d'intel·ligència a un grup de nens de l'Oak School (Napa, Califòrnia). A l'atzar va afirmar que un 20% dels nois estudiats era molt brillant i prometedor i va donar els noms d'aquests nois als mestres. Doncs bé, al cap d'un any aquests nois havien augmentat molt significativament els seus resultats en els exàmens i, fins i tot, milloraven en el seu QI. Significativament, en aquesta escola de les valls del vi de Napa a Califòrnia hi estudiaven un grup important de fills d'immigrants mexicans pobres i que generalment obtenien mals resultats. Doncs bé, fins i tot aquests nens i nenes tradicionalment marginats aconseguien millors resultats si Rosenthal els incloïa entre el 20% d'afortunats que teòricament 'havien de ser' molt intel·ligents.

¿És possible que 'saber' que tens un grup de bons alumnes a classe faci que els professor se senti més amigable o més distès a classe, ni que sigui de forma inconscient? ¿És possible que la interacció comunicativa resulti més fàcil si els alumnes s'adonen (ni que sigui de forma inconscient) que el professor està a gust

amb el grup? Tal vegada els mestres van estar més atents als alumnes de qui s'esperava més progrés, els van estimular i reforçar més, etc. Però és interessant saber que el progrés d'aquest 20% de triats, no fou obstacle al creixement equivalent i de vegades superior de la resta del grup.

'L'efecte Pigmalión' afirma que esperar un fet facilita el seu acompliment. Eren les altes expectatives dels mestres respecte al seu (suposat) 20% de bons alumnes, el que actuava com a motivador. Òbviament, si l'efecte Pigmalión és cert, això implica que el valor predictiu dels tests d'intel·ligència tendeix a ser zero.

Però cal dir que la validesa d'aquest experiment ha estat molt discutit al llarg del temps. No sempre que s'ha replicat la situació els resultats han estat els predits per Rosenthal i Jacobson. Sembla molt més provable que succeeixi una situació d'efecte Pigmalión en alumnes d'educació primària que no pas en educació secundària.

En canvi, el que s'ha provat efectivament a l'aula són situacions de 'Pigmalión negatiu': quan el mestre no creu en les potencialitats de l'alumne, l'alumne tendeix a no créixer.

En psicologia educativa es coneixen força bé alguns elements que potencialment poden tenir conseqüències d'efecte 'Pigmalión negatiu'. Brookover (1982), Cooper (1984) i Good (1987) van identificar fins a 13 factors que porten els professors a mostrar poques esperances en el progrés d'un alumne:

1) El sexe: a les classes de ciències i tecnologia els professors no esperen gaire de les noies a Secundària.

2) L'estatus econòmic i social: per tendència, com més augmenta l'estatus més augmenta el rendiment escolar dels fills. Està demostrat, p. ex., que a educació secundària els fills de mestres treuen millors notes que els fills d'altres grups socioprofessionals. També a les universitats hi ha estadísticament un nombre molt més gran de fills (i sobretot de filles) adoptades del que correspondria comparant-los amb la població general... perquè els pares, sovint professionals i amb recursos, s'hi han dedicat més.

3) La raça i la pertinença a una ètnia minoritària o sobre la qual hi ha prejudicis tradicionals (gitanos...).

4) El tipus d'escola ('l'efecte instal·lacions': una escola amb mala fama al barri i instal·lacions deficitàries es valora negativament fins i tot pels professors que hi treballen).

5) L'aparença: la manera com es vesteixen els nois (i sobretot les noies) pot influir sobre les esperances que té el professorat en el seu rendiment.

6) El nivell de llenguatge emprat (tenir pocs coneixements de llengua o un accent peculiar predisposa el professorat en contra de l'alumne, com ho mostren estudis (2004, 2006) fets en estudiants d'origen català escolaritzats en Secundària a Madrid).

7) La manca d'organització de l'alumne. Especialment a primària, les mestres tendeixen a establir un paral·lelisme entre tenir el calaix endreçat i ser bon alumne.

8) La pressa excessiva que porta a confondre la immaduresa amb la manca d'experiència.

9) L'efecte de 'halo': alguns professors generalitzen una característica que pot tenir un alumne i en treuen conclusions infundades sobre les aptituds o el comportament general.

10) El lloc on s'asseu l'alumne (els darrers bancs són terribles, la majoria de professors identifiquen seure al fons de la classe amb treure males notes!).

11) Els comentaris negatius sobre els alumnes fets per un professor líder a la sala de professors: immediatament el grup d'amics del líder s'associen al comentari. I a la inversa quan una professora és mare en la seva vida privada, posa millors notes que quan és soltera o mare sense fills.

12) L'excessiu nivell d'acceptació d'una teoria didàctica o d'un diagnòstic per part d'una escola o d'un professor. Així les escoles que es presenten com a 'avançades' en una determinada línia didàctica aconseguixen menor rendiment que les que usen eines més eclèctiques.

13) La inserció d'un alumne en un grup de reforç o de 'baix rendiment' pot engendrar representacions negatives. Formar part del grup de 'baix rendiment' fa que l'alumne assumeixi com a normal que ell és també 'de baix rendiment'.

Però l'Efecte Pigmalión no succeeix només en educació. De la mateixa manera qui està enamorat i creu que també l'estimen multiplica les seves possibilitats d'èxit i en una crisi econòmica, si molta gent es convenç que les coses van malament al final efectivament hi aniran.